(GCF-1, 3, 4, 5, 6, 7+7A, 8+8A, 9, VCF-1,2, ACF-1,2, JCF-1)

DATE: 29.09.2023 **MAXIMUM MARKS: 100** **TIMING: $3^{1/4}$ Hours**

BUSINESS LAW & BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING

Question No. 1 is Compulsory. Answer any four question from the remaining five questions. Wherever necessary, suitable assumptions should be made and disclosed by way of note forming part of the answer.

Working Notes should from part of the answer.

Answer 1:

(a) कम्पनी अधिनियम 2013 की धारा 8 के अनुसार यदि केन्द्र सरकार को लगता है कि धारा 8 वाली कम्पनी अपने उद्देश्यों का उल्लंघन कर रही है, जिनको ध्यान में रखकर लाईसेन्स दिया गया था अथवा कपट में कार्य कर रही है अथवा जनहित के विरूद्ध कार्य कर रही है तो वह लाईसेन्स खण्डित कर सकती है।
यदि लाईसेन्स खण्डित होता है तो केन्द सरकार कम्पनी को किसी अन्य कम्पनी के साथ समामेलित कर सकती है। परन्तु उस कम्पनी का उद्देश्य भी कम्पनी के उद्देश्य जैसा ही होना चाहिए अर्थात समान उद्देश्य वाली कम्पनी के साथ विलयन हो सकता है।
यदि कम्पनी अन्य कम्पनी के साथ विलयन करती है तो एक नई कम्पनी बनाई जायेगी। जिसकी सम्पत्तियां दायित्व हित अधिकार वे होंगे जो केन्द्र सरकार निर्धारित करेगी। **{2 M}**
उपरोक्त दशा में केन्द्र सरकार ने एक प्रथक कम्पनी बनाई है। परन्तु उस कम्पनी का उद्देश्य बिलकुल अलग है। इसलिए केन्द्र सरकार द्वारा जारी किया गया आदेश कम्पनी अधिनियम 2013 के अनुसार नहीं है और केन्द्र सरकार का फैसला अनुचित है। **{2 M}**

Answer:

(b) भारतीय अनुबंध अधिनियम, 1872 की धारा 2(d) के अनुसार भारत में यह आवश्यक नहीं है कि प्रतिफल पक्षों द्वारा ही दिया जाए, यह किसी अन्य व्यक्ति, यहॉ तक कि अनुबंध के लिए अजनबी व्यक्ति द्वारा भी दिया जा सकता है। **{2 M}**
यह समस्या **चिन्नैया बनाम रम्मैया** के विवाद पर आधारित है जिसमें न्यायालय ने स्पष्ट रूप से यह कहा कि यह आवश्यक नहीं कि प्रतिफल आवश्यक रूप से पक्ष द्वारा स्वयं दिया जाये, यह किसी अन्य व्यक्ति द्वारा भी दिया जा सकता है। इस समस्या में भी यही कारण लागू होता है।
अतः M कथित राशि N को देने के लिए बाध्य है तथा अपने दायित्व को इस आधार पर मना नहीं कर सकती कि प्रतिफल N द्वारा नहीं दिया गया। **{2 M}**

Answer:

(c) **विक्रय तथा किराया क्रय के बीच अन्तर**

क्र. सं.	अन्तर का आधार	विक्रय	किराया क्रय
1	स्वामित्व अन्तरण का समय (Time of passing Property)	माल में स्वामित्व अनुबन्ध के समय पर तुरन्त ही क्रेता को अन्तरित हो जाता है	किराया'–क्रेता अन्तिम किश्त के भुगतान पर माल का स्वामी बनता है।
2	पक्षकार की स्थिति (Position of the Party)	क्रेता की स्थिति माल के मालिक जैसी होती है।	किराया क्रेता की स्थिति एक निक्षेपगृहिता के समान होती है जब तक वह अन्तिम किश्त नहीं चुका देता।
3	अनुबन्ध की समाप्ति (Termination of Contract)	क्रेता अनुबन्ध को समाप्त नहीं कर सकता है तथा वह माल के मूल्य को चुकाने के लिए बाध्य होता हैं।	किराया क्रेता, यदि वह ऐसा चाहता है, शेष किश्तो को चुकाने के किसी दायित्व के बिना उसके स्वामी को माल लौटाने के बाद अनुबन्ध भंग कर सकता है।
4	केता के दिवालियापन की जोखिम का भार	विक्रेता केता के दिवालियापन से उत्पन्न किसी हानि की जोखिम को वहन करता	स्वामी ऐसी कोई जोखिम नहीं लेता, क्योंकि यदि किराया क्रेता एक किश्त

{1 M for each correct 4 points}

	(Burden of Risk of insolvency of the Buyer)	है।	चुकाने में असफल रहता है तो मालिक की अधिकार है कि माल वापिस ले सके।
5	अधिकार का हस्तांतरण (Transfer of Title)	क्रेता स्वयं से योग्य क्रेता को माल का श्रेष्ठ अधिकार अन्तरित कर सकता है।	किराया क्रेता एक सुयोग्य क्रेता को भी कोई अधिकार अन्तरित नहीं कर सकता है।
6	पुनः विक्रय (Resale)	विक्रय में क्रेता माल का पुनः विक्रय कर सकता है।	किराया क्रेता तब तक नहीं बेच सकता है जब तक उसने सभी किश्तें न चुका दी हों।

Answer 2:

(a) प्रस्ताव के विखण्डन के तरीके (Modes of Revocation of Offer)

(i) विखण्डन के नोटिस द्वारा।

(ii) समय बीतने पर – स्वीकृति के लिए समय खत्म हो सकता है यदि स्वीकृति को निर्दिष्ट समय के भीतर नहीं दिया जाये तथा जहॉ कोई समय निर्दिष्ट न हो तो उचित समय के भीतर। इसका यही कारण है कि प्रस्तावक को अनिश्चित काल तक प्रतीक्षा करने के लिए नहीं विवश नहीं किया जाना चाहिये। Ramsgate Victoria Hotel Co. Vs. Montefiore (1866 L.R.Z. Ex 109), मामले में यह निर्णय दिया गया कि वह व्यक्ति जिसने जून में अंशों के लिए आवेदन किया था नवम्बर में किये गये आवंटन से बाध्य नहीं है। इस निर्णय का India Cooperative Navigation and Trading Co. Ltd. Vs. Padamsey Premji मामले में भी पालन किया गया। लेकिन अंशों के आवंटन के मामले में अब इन निर्णयों का कोई महत्व नहीं रहा है क्योंकि कम्पनी अधिनियम, 2013 ने इन मुददों का समावेश करने वाले अनेक विशिष्ट प्रावधान किये हैं।

(iii) किसी पूर्व शर्त को पूरा न करना – जहॉ स्वीकारक स्वीकृति से पूर्व किसी शर्त को पूरा करने में असफल रहा है तो प्रस्ताव विखण्डित हो जाता है। अधिनियम की धारा 6 में व्यवस्थित सिद्धांत यही है। उदाहरण के लिए प्रस्तावक कुछ शर्तो को थोप सकता है जैसे किन्हीं प्रपत्रों की तामील करके या जनमत राशि के तौर पर कुछ राशि जमा कराके। किसी शर्त को पूरा न करना प्रस्ताव की समाप्ति की ओर ले जायेगा। जैसा पहले ही बताया गया है स्वीकृति से पूर्व कोई शर्त किसी भी दायित्व को अस्तित्व में आने से रोकती है जब तक शर्त पूरी नहीं कर दी जाती। मान लें जहॉ अ अपने मकान को ब को रुपये 5 लाख में बेचने का प्रस्ताव करता है बशर्ते कि व अपनी जमीन का पट्टा 'अ' के नाम करे। यदि व भूमि का पट्टा करने से मना करता है तो उनका प्रस्ताव स्वतः ही विखण्डित हो जाता है।

(iv) मृत्यु या पागलपन द्वारा – प्रस्तावक की मृत्यु या पागलपन प्रस्ताव के स्वतः विखण्डन को उत्पन्न करेगा केवल तब यदि मृत्यु या पागलपन का तथ्य स्वीकारक की जानकारी में आ जाये।

(v) प्रति प्रस्ताव रखकर।

(vi) निर्धारित या सामान्य तरीके से प्रस्ताव की स्वीकृति न करे।

(vii) तदोपरान्त अवैधानिकता के कारण।

{1 M for each correct 7 points}

Answer:

(b) **सीमित दायित्व साझेदारी तथा सीमित दायित्व कम्पनी के बीच अन्तर**

	अन्तर का आधार	सीमित दायित्व साझेदारी	सीमित दायित्व कम्पनी
1.	नियंत्रणकारी अधिनियम	सीमित दायित्व साझेदारी अधिनियम, 2008	कम्पनी अधिनियम, 2013
2.	सदस्य/साझेदार	वे व्यक्ति जो सीमित दायित्व साझेदारी के प्रति योगदान करते हैं वे सीमित दायित्व साझेदारी के साझेदार के रूप में जाने जाते हैं।	वे व्यक्ति जो शेयर्स में रकम निवेश करते हैं कम्पनी के सदस्य के रूप में जाने जाते हैं।
3.	आन्तरिक प्रशासनिक ढाँचा	एक सीमित दायित्व साझेदारी का आन्तरिक नियंत्रण ढाँचा साझेदारों के बीच ठहराव से चलता है।	एक कम्पनी का आन्तरिक प्रशासन ढाँचा विधान द्वारा नियंत्रित किया जाता है (Companies Act, 2013).

4.	नाम	सीमित दायिव साझेदारी के नाम के अन्त में Limited Liability Partnership शब्दों का प्रत्यय (Suffix) के तौर पर प्रयोग करना चाहिये।	सार्वजनिक कम्पनी के नाम में शब्द Limited तथा निजी कम्पनी के नाम में Private Limited शब्द आने चाहिये (Suffix के रूप में)
5.	सदस्यों / साझेदारों की संख्या	न्यूनतम : 2 सदस्य अधिकतम : अधिनियम में ऐसी कोई सीमा नहीं है। सीमित दायित्व साझेदारी के सदस्य व्यक्ति / या समामेलित संस्था हो सकते हैं नामांकित व्यक्ति के माध्यम से।	निजी कम्पनी : न्यूनतम : 2 सदस्य अधिकतम : 200 सदस्य सार्वजनिक कम्पनी : न्यूनतम : 7 सदस्य अधिकतम : कोई ऐसी सीमा नहीं है। सदस्य हो सकते हैं संगठन, प्रयास, कोई अन्य व्यावसायिक स्वरूप या व्यक्ति।
6.	सदस्य / साझेदारों का दायित्व	साझेदारों का दायित्व उनके सहमत अंशदान तक सीमित होता है सिवाय स्वैच्छिक कपट की दशा में।	सदस्यों का दायित्व सीमित रहता है उनके द्वारा धारित अंशों पर, उच्चतम राशि तक।
7.	प्रबन्ध	कम्पनी का व्यवसाय ठहराव में अधिकृत नामजद साझेदारों के साथ साझेदारों द्वारा प्रबन्धित किया जाता है।	कम्पनी का कामकाज अंशधारकों द्वारा चुने गये संचालक मण्डल द्वारा संभाला जाता है।
8.	संचालकों / नामित सदस्यों की न्यूनतम संख्या	कम से कम 2 नामित साझेदार	निजी कम्पनी : 2 संचालक सार्वजनिक कम्पनी : 3 संचालक

{1 M for each correct 5 points}

Answer 3:

(a) गर्भित अधिकार क्षेत्र के बाहर कार्य (Acts Beyond Implied Authority) धारा 19 :–

यदि कोई फर्म के लिये कार्य करता है, तो फर्म साझेदार के कार्य के लिए जिम्मेदार मानी जायेगी, परन्तु यह निम्न प्रतिबाधाओं के साथ है :–

- वह व्यापार से संबंधित किसी विवाद या झगडे को पंच निर्णय को सौंपे, क्योंकि यह साझेदारी फर्म का सामान्य व्यापार नहीं है कि, विवाद को पंच निर्णय के लिए सौंपा जाये।
- अपने नाम से फर्म के लिये खाता खौले।
- फर्म के तीसरे पक्ष (कोई अजनबी) के विरूद्ध दावे के प्रति समझौता करे अथवा दावे कुछ भाग का त्याग दे।
- फर्म की ओर से किये गये किसी मुकदमें अथवा कार्यवाही को वापिस ले लें।
- फर्म के विरूद्ध किये गये मुकदमें अथवा कार्यवाही मे किसी दायित्व को स्वीकार करे।
- फर्म की ओर से अचल सम्पत्ति प्राप्त करना।
- फर्म को किसी अचल सम्पत्ति का हस्तान्तरण करे।
- फर्म की किसी साझेदारी में शामिल करें।

{1 M for Correct 6 Pts}

Answer :

(b) भारतीय अनुबंध अधिनियम 1872 की धारा 59–61 के अनुसार भुगतान का विनियोजन के लिए निम्न प्रावधान है । भुगतान का नियोजन (Appropriation Of Payments):- "जब कोई देनदार जिसे किसी व्यक्ति के कई ऋण देने है, उसको स्पष्ट सूचना के साथ या गर्भित परिस्थितियों के अन्तर्गत कि वह ऋण विशेष के परिशोधन हेतु भुगतान कर रहा है, भुगतान करता है, तो यदि भुगतान स्वीकार कर लिया जाता है, तो उसे उसी अनुरूप लागू किया जाना चाहिये।"

लैटिन भाषा का सिद्धान्त है जो भुगतान किया जाता है, वह भुगतान कर रहे पक्षकार की भावना या तरीके पर निर्भर करता है।

(i) ऋणग्रहिता के अनुसार भुगतानों का नियोजन धारा 59 (Appropriation of Payment when Debtor Gives Any Direction) :– भुगतान का नियोजन ऋणग्रहिता के कथनानुसार किया जायेगा। उपयुक्त वैधानिक प्रावधान के अनुसार हम यह कह सकते हैं कि मि. दातूमल सही हैं और उन्होंने जिस तरीके से कहा है उसी तरीके से भुगतान का नियोजन किया जायेगा।

{2 M}

(ii) भुगतानों का नियोजन जब ऋणग्रहिता समायोजन के बारे में कुछ नहीं कहता है धारा 60 (Appropriaton of Payment When Debtor has not Given Any Direction) :– जब ऋणग्रहिता द्वारा ऋणदाता को ऋणों का भुगतान किया जाता है, किन्तु जब ऋण एक से अधिक हो और यह ऋणग्रहिता द्वारा स्पष्ट नहीं किया जाये कि कौनसा ऋण समायोजित करना है, तो इस अवस्था में ऋणदाता द्वारा अपनी इच्छानुसार ऋणों का समायोजन किया जायेगा। उपयुक्त प्रावधान के अनुसार हम यह कह सकते है कि मि. दातूमल अगर नहीं बताते है कि ऋण का नियोजन किस तरीके से करना है तो मि. सोनूमल लेनदार अपनी इच्छा से भुगतान का नियोजन कर सकते हैं। **{2 M}**

(iii) भुगतान का अनुभव जब कोई पक्ष नियोजन न करें धारा 61 (Application of Payment Where Neither Party Appropriates) :– जब कोई पक्षकार नियोजन नहीं करता तब भुगतान को समय क्रम से ऋणों के शोधन में काम लाया जायेगा, चाहे वादों की समय सीमा के लिए लागू तत्कालीन सन्नियम द्वारा वे कालातीत है या नहीं। यदि ऋण एक सी अवधि के है, तो सभी के लिए भुगतान आनुपातिक रूप से लागू किया जायेगा। उपयुक्त प्रावधान के अनुसार हम कह सकते हैं कि अगर मि. दातूमल और मि. सोनूमल दोनों ही भुगतान के नियोजन के बारे में नहीं कहते हैं तो भुगतान का नियोजन अनुपातिक रूप में किया जायेगा। **{2 M}**

Answer 4:

(a) पूर्वाधिकार (Right of lien) (धारा 47-49) : यदि माल अभी अदत्त विक्रेता के ही कब्जे में है तो वह उसे उस समय तक रोके रख सकता है जब तक की सम्पूर्ण मूल्य का भुगतान न हो जाए अथवा भुगतान का वैध प्रस्ताव न किया जाये। अदत्त विक्रेता के इस अधिकार को मूल्य के भुगतान नहीं होने तक माल को रोके रखने की पूर्वाधिकार कहते हैं। यह अधिकार निम्नलिखित परिस्थितियों में ही उपयोग में लाया जा सकता है :

(a) जब माल उधार नही बेचा गया हो

(b) जब माल उधार बेचा गया है लेकिन उधार की अवधि समाप्त हो चुकी हो।

(c) जब क्रेता दिवालिया हो गया हो।

ग्रहणाधिकार का प्रयोग तब भी किया जा सकता जब सम्पति क्रेता को हस्तान्तरित हो चुकी हो। **{3 M}**

एक अदत्त विक्रेता निम्नलिखित परिस्थितियों में अपना पूर्वाधिकार खो देता है :

1. जब वह क्रेता तक माल पहुँचाने के उद्देश्य से माल को किसी मालवाहक अथवा निक्षेपक को सौंप देता हैं परन्तु माल के निपटारे के अपने अधिकार को सुरक्षित नहीं रखता है।
2. जब क्रेता अथवा उसका एजेन्ट वैध रूप से माल का कब्जा प्राप्त करता है।
3. जब विक्रेता ने अपने पूर्वाधिकार का परित्याग कर दिया है।
4. गत्यावरोध के द्वारा – जब विक्रेता इस प्रकार व्यवहार करता है जिससे तीसरे पक्ष को यह विश्वास हो जाता है कि पूर्वाधिकार विद्यमान नहीं है।

{1/2 M Each}

धारा 49 (2) के अनुसार एक अदत्त विक्रेता का ग्रहणाधिकार इस कारण से समाप्त नही होगा कि उसे माल के मूल्य के लिए न्यायालय की डिक्री प्राप्त हो चुकी है। **{1 M}**

Answer :

(b) सामान्यतः एक साझेदार की मृत्यु हो जाती है तो पूरी फर्म समाप्त हो जाती है और जैसे ही एक साझेदार की मृत्यु होती है मृत्यु के पश्चात उस साझेदार की सम्पत्तियाँ भविष्य में होने वाले दायित्वों के लिए बाध्य नहीं होती है। मृत्यु की दशा में सार्वजनिक नोटिस देना भी जरूरी नहीं है। **{3 M}**

उपरोक्त प्रावधानों को ध्यान में रखते हुए हम कह सकते है कि X अपने माल के लिए केवल जीवित साझेदार अर्थात A तथा B पर ही वाद प्रस्तुत कर सकता है और वह Mr. C के वैधानिक उत्तराधिकारी से अपनी राशि की मांग नहीं कर सकता। **{3 M}**

Answer 5:

(a) **माल विकय अधिनियम, 1930 की धारा 17 की उप–धारा (2) के प्रावधानों के अनुसार, नमूना द्वारा विकय की संविदा में निहित शर्त यह है कि:**

(a) थोक माल गुणवत्ता में नमूने के अनुरूप होगा, **{1 M}**

(b) खरीदार के पास नमूना के साथ थोक माल की तुलना करने का उचित अवसर होगा।

(i) तत्काल मामले में, अधिनियम की धरा 17 की उप–धारा (2) के उप–खंड (b) के प्रावधानों के आलोक में, श्रीमती गीता सफल नहीं होंगी क्योकि उन्होंने चावल के नमूने की लापरवाही से जांच की थी। (जो दिखाए गए से पूरी तरह से मेल खाता था) इस तथ्य पर ध्यान दिए बिना कि नमूना बासमती चावल का था, लेकिन इसमें लंबे और छोटे अनाज का मिश्रण था। **{2 M}**

(ii) तात्कालिक मामले में, खरीदार के पास शिकायत निवारण के लिए कोई विकल्प उपलब्ध नहीं है।

(iii) यदि श्रीमती गीता ने चावल की लंबाई के रूप में अपनी सटीक आवश्यकता को निर्दिष्ट किया है, तो यह एक निहित शर्त होता है कि माल विवरण के अनुरूप होगा। अगर ऐसा नहीं होता है तो विक्रेता जिम्मेदार होगा। **{3 M}**

Answer:

(b) आन्तरिक प्रबंध का सिद्धांत (Doctrine of Indoor Management):– यह रचनात्मक सूचना के सिद्धांत का अपवाद है। जब कोई भी व्यक्ति कम्पनी के साथ अनुबंध करता है। तो यह माना जाता है। कि उसने सीमानियम व अर्न्तनियम की जॉच कर ली है। परन्तु उस पक्षकार का यह दायित्व नही है। कि वह कम्पनी के आंतरिक मामला कि जॉच करें। उदाहरण के रूप में यदि एक कार्य सीमानियम व अंर्तनियम में अधिकृत है तो बाध्य पक्षकार यह मान सकता है। कि कम्पनी ने आवश्यक औपचारिकताओं का पालन कर लिया होगा।

Royal British Bank V/s Turquand:– इस मामले में दिवालिया कम्पनी के संचालक अर्न्तनियम के अनुसार बॉण्ड जारी करके सामान्य सभा में प्रस्ताव पारित करके निर्धारित की गई, धनराशि उधार ले सकते थे। संचालको ने बिना कोई प्रस्ताव पास करे Royal British Bank को एक बॉण्ड जारी कर दिया। यह निर्णय दिया गया कि बॉण्ड के आधार पर वाद प्रस्तुत किया जा सकता है क्योकि Bank यह मानने का अधिकारी है। कि कम्पनी ने आवश्यक प्रस्ताव पारित कर लिया होगा। **{$1^{1/2}$ M}**

अपवाद:–

1. जब बाहरी पक्षकार को अनियमितता कि स्पष्ट या रचनात्मक जानकारी हो:

Howard V/s Patent Ivory manufacturing company.

संचालक जिन्हें ऋणपत्र जारी किए गए है, वह यह बचाव नही ले सकते। क्योंकि उन्हें इस बात कि जानकारी थी। कि कम्पनी द्वारा ऋण लेने के लिए सामान्य सभा मे सदस्यों कि सहमति अनिवार्य है। **{$1^{1/2}$ M}**

2. अनियमितता का संदेह /लापरवाही या अनदेखी: आंतरिक प्रबंध का सिद्धान्त उन पर भी लागू नही होता जो इन प्रपत्रों की अनदेखी करते है। इसलिए, यदि कम्पनी का कोई अधिकारी कोई ऐसा काम करता है जो कि उसके अधिकार क्षेत्र में नही हो तब पहले अनुबंध करने वाले व्यक्ति को इस संबंध मे जो जॉच कर लेनी चाहिए और अपने आपको इस सम्बंध में संतुष्ट कर लेना चाहिए। यदि वह ऐसा काम करने में असफल होता है। तो उसे इस सिद्धात का सहारा नही लेने दिया जाएगा।

वाद:– आनन्द बिहारी लाल बनाम दिनशा एण्ड कं. (बैंकर्स) लि. के वाद में यह बताया गया है कि कम्पनी के लेखापाल ने कम्पनी की कुछ सम्पतियॉ आनन्द बिहारी लाल के पक्ष में अंतरित कर दी। इस पर जब आनंद बिहारी के द्वारा वाद लाया गया तो न्यायालय ने कहा कि ये अनुबंध व्यर्थ है क्योंकि कम्पनी के लेखापाल के द्वारा कम्पनी की सम्पत्ति को बेचने का कोई भी स्पष्ट अधिकार नहीं था। **{$1^{1/2}$ M}**

3. जालसाजी:– यदि जाली हस्ताक्षर किए जाते है। तो आन्तरिक प्रबंध के सिद्धांत का बचाव नही लिया जा सकता क्योंकि जालसाजी शून्य होती है।

Ruben V/s Great Fingall consolidated-

तथ्य – इस मामले में कम्पनी सचिव ने अंश प्रमाण पत्र पर कम्पनी कि सार्वमुद्रा लगा दी थी और दो संचालकों के जाली हस्ताक्षर मारकर प्रमाण पत्र जारी कर दिया था। वादी ने आंतरिक प्रबंध के सिद्धांत का बचाव लिया।

निर्णय – यह निर्णय दिया गया कि वह सफल नही होगा। क्योंकि जालसाजी शुन्य होती है। **{$1^{1/2}$ M}**

Answer 6:

(a) (i) भारतीय अनुबन्ध अधिनियम 1872 की धारा 20 के अनुसार तथ्य की गलती के कारण अनुबन्ध व्यर्थ होता है। यहाँ पर विषय वस्तु के अस्तित्व से सम्बन्धित तथ्य की गलती का मामला है क्योंकि समझौते के समय घोड़ा मर चुका है। दोनों पक्षकारों को इसको जानकारी नहीं है द्विपक्षीय गलती के कारण समझौता व्यर्थ है। **{$1^{1/2}$ M}**

(ii) भारतीय अनुबन्ध अधिनियम 1872 की धारा 27 के अनुसार व्यापार में रूकावट डालने वाले समझौते व्यर्थ होते है परन्तु ख्याति के विक्रय के मामले में क्रेता विक्रेता पर प्रतिबन्ध लगा सकता है किवह उस प्रकार का व्यवसाय नहीं करेगा पर प्रतिबन्ध उचित होना चाहिए। परन्तु इस मामले में प्रतिबन्ध हमेशा के लिए व भारत में किसी भी स्थान में व्यवसाय को मना करता है। इसीलिए व्यापार में रूकावट डालने के कारण समझौता व्यर्थ है। **{2 M}**

(iii) अनुबन्ध अधिनियम के धारा 2 (j) के अनुसार एक अनुबन्ध जब न्यायालय द्वारा प्रर्वतनीय नहीं रहता व्यर्थ बन जाता है। इस मामले में मि. X ने प्रकाशक को पुस्तक लिखने की सहमति दी परन्तु कुछ दिन बाद X की दुर्घटना में मृत्यु हो जाती है। यहाँ पर निष्पादन की असम्भवता के कारण अनुबन्ध व्यर्थ हो जायेगा। **{$1^{1/2}$ M}**

Answer:

(b) **पंजीकरण के लिए आवेदन (धारा 58) :**

(1) कंपनी का पंजीकरण किसी भी समय डाक द्वारा या उस क्षेत्र के रजिस्ट्रार को भेजकर किया जा सकता है जिसमें कंपनी का कोई व्यापार स्थान स्थित है या स्थित होना प्रस्तावित है, निर्धारित प्रपत्र में एक विवरण और उसके साथ निर्धारित शुल्क, बताते हुए– **{1/2 M}**

(a) कंपनी का नाम,
(b) कंपनी के व्यापार का स्थान या प्रमुख स्थान,
(c) किन्हीं अन्य स्थानों के नाम जहां कंपनी व्यापार करती है,
(d) वह तिथि जब प्रत्येक भागीदार कंपनी में शामिल हुआ,
(e) भागीदारों के पूर्ण और स्थायी पते में नाम, और
(f) कंपनी की अवधि

विवरण पर सभी भागीदारों, या उनके एजेंटो द्वारा इस संबंध में विशेष रूप से अधिकृत द्वारा हस्ताक्षर किए जाएंगे। **{1/4 M Each}**

(2) कथन पर हस्ताक्षर करने वाला प्रत्येक व्यक्ति भी निर्धारित तरीके से इसे सत्यापित करेगा।

(3) एक कंपनी के नाम में निम्नलिखित में से कोई भी शब्द नहीं होना चाहिए, अर्थात्:–
'क्राउन', 'एम्परर', 'एम्प्रेस', 'एम्पायर', 'इंपीरियल', 'किंग', 'क्वीन', 'रॉयल', या सरकार की मंजूरी, अनुमोदन या संरक्षण को व्यक्त करने वाले या लागू करने वाले शब्द, सिवाय इसके कि जब राज्य सरकार लिखित में आदेश द्वारा कंपनी–नाम के हिस्से के रूप में ऐसे शब्दों के उपयोग के लिए सहमति प्रदान की गई हो। **{1 M Each}**

Answer:

(c) कम्पनी अधिनियम, 2013 के अन्तर्गत एक निजी कम्पनी के सभी सदस्यों की मृत्यु:– एक संयुक्त स्टॉक कम्पनी एवं टिकाऊ संस्था है। इसकी आयु इसके किसी अथवा सभी सदस्यों अथवा निदेशक (निदेशकों) की मृत्यु, दिवालियापन अथवा सेवानिवृति पर निर्भर नहीं है। अंशों का हस्तान्तरण योग्यता अथवा हस्तांकन योग्यता कम्पनी के शाश्वत अस्तित्व में सहायक है। कानून इसे उत्पन्न करता है तथा केवल कानून ही इसका समापन कर सकता है। सदस्य आये, सदस्य जाए, लेकिन कम्पनी हमेशा चलती रहती है। **{2 M}**

इसलिए ऐसी दशा में ABC प्राइवेट लि. का अस्तित्व समाप्त नहीं हुआ। अंशो के हस्तांकन के द्वारा अंश उनके कानूनी उत्तराधिकारियों को हस्तांकित हो जाएगें। कम्पनी का अस्तित्व केवल समापन पर ही समाप्त होगा।

इसलिए सभी सदस्यों की मृत्यु (यादि 5 सदस्य) से भी ABC लि. का अस्तित्व समाप्त नहीं हुआ। **{1 M}**

PAPER : BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING

The Question Paper comprises of 5 questions of 10 marks each.
Question No. 7 is compulsory. Out of questions 8 to 11, attempt any three.

SECTION-B : BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING (40 MARKS)

Answer 7:

(a) Passage 1

1. Globalisation, liberalisation, development of e-commerce and emerging global markets are forcing capital markets across the worldwide for integration.
2. (a)
3. (b)
4. (b)
5. Increasing complexity of business transactions and globalisation of capital markets call for a single set of high-quality accounting standards.

{Each Point 1 M}

Answer:

(b) Based on Communication channels, there are three kinds of categories:

- Verbal: Verbal communication involves the use of words and language in delivering the intended message
- Non Verbal: Nonverbal communication is the process of communicating by sending and receiving wordless messages. These messages can aid verbal communication, convey thoughts and feelings contrary to the spoken words or express ideas and emotions on their own.
- Visual: Visual communication through visual aids such as signs, typography, drawing, graphic design, illustration, colour and other electronic resources usually reinforces written communication. Visuals like graphs, pie charts and other diagrammatic presentations convey clearly and concisely a great deal of information. They are an essential part of official presentations these days.

{Each Point 1 M}

Answer:

(c) Select the suitable synonym for the given words.

1- (a)
2- (b)

{Each Point 1 M}

Answer 8:

(a) XYZ Bank
Sector-19
Nerul
Navi Mumbai-06
10 December, 20XX

Chief Finance Officer
XP Ltd
Dadar
Mumbai-14

Dear Sir/Ma'am,

<u>Subject: Opening of our New Branch at Nerul, Navi Mumbai</u>

{1 M}

We are happy to announce the grand opening of our bank's 150 branch in the Nerul, Navi Mumbai.
As a privileged customer, we are pleased to offer you extra benefits for an account opening in the new branch.
The new branch has locker facility and six ATM machines in your area. In view of our long- term association, we would not charge you any fees for locker facility.
Kindly visit the new branch. Contact details are given below: **{3 M}**

88, Jame Jamshed Road
Dadar
Ph.: 011-255-90000
Mumbai-14

Yours
R.P. Aneja **{1 M}**
(Brach Manager)

Answer:

(b) The Characteristics of Effective Communication:

Communication for humans is akin to breathing. From the first cry of the baby to the last breath of a person, communication is an essential part of life. However, good communication is an art that has be developed and honed. Effective communicators practice every aspect of the skill frequently.

It is a fact that our everyday communication is often marred by confusion, misunderstandings, misconceptions, partial understanding and obscurity. Thus, several aspects must keep in mind while interacting with others for our communication to convey the intended message.

1. Clear: Any spoken or written communication should state the purpose of message clearly. The language should be simple. Sentences ought to be short as the core message is lost in long, convoluted sentences. Each idea or point must be explained in a separate bulleted points or paragraphs. Make it easy for the reader to grasp the intent of the communiqué.
2. Concise: Brevity is the essence of business communication. No one has the time to read long drawn out essays. Besides, the core content is lost in elaborate details. Avoid using too many irrelevant words or adjectives, for example, 'you see', 'I mean to say', etc. Ensure that there are no repetitions
3. Concrete: The content of your communiqué should be tangible. Base it on facts and figures. Abstract ideas and thoughts are liable to misinterpretation. Make sure that there is just sufficient detail to support your case/ argument and bring focus to the main message
4. Coherent: Coherence in writing and speech refers to the logical bridge between words, sentences, and paragraphs. Main ideas and meaning can be difficult for the reader to follow if the writer jumps from one idea to another and uses contradictory words to express himself. The key to coherence is sequentially organized and logically presented information which is easily understood. All content under the topic should be relevant, interconnected and present information in a flow.
5. Complete: A complete communication conveys all facts and information required by the recipient. It keeps in mind the receiver's intellect and attitude and conveys the message accordingly. A complete communication helps in building the company's reputation, aids in better decision making as all relevant and required information is available with the receiver.

{Any 3 points each 1 M}

6. Courteous: Courtesy implies that the sender is polite, considerate, respectful, open and honest with the receiver. The sender of the message takes into consideration the viewpoints and feelings of the receiver of the message. Make sure nothing offensive or with hidden negative tone is included.
7. Listening for Understanding: We are bombarded by noise and sound in all our waking hours. We 'hear' conversations, news, gossip and many other forms of speech all the time. However, most of it is not listened to carefully and therefore, not understood, partially understood or misunderstood. A good listener does not only listen to the spoken words, but observes carefully the nonverbal cues to understand the complete message. He absorbs the given information, processes it, understands its context and meaning and to form an accurate, reasoned, intelligent response.
   The listener has to be objective, practical and in control of his emotions. Often the understanding of a listener is coloured by his own emotions, judgments, opinions, and reactions to what is being said. While listening for understanding, we focus on the individual and his agenda. A perceptive listener is able to satisfy a customer and suggest solutions as per the needs of the client
8. Focus and Attention: Everyday work environment has multiple activities going on simultaneously. The ringing of the phone, an incoming email, or a number of tasks requiring your attention, anxiety related to work, emotional distress etc. can distract you. Such distractions are detrimental to the communication process with an individual or a group of people. You may overlook or completely miss important points or cues in the interaction. Thus, keeping your focus and attention during the communiqué is imperative for effective communication.
9. Emotional Awareness and Control: "Human behavior is not under the sole control of emotion or deliberation but results from the interaction of these two processes," Loewenstein said.
   However, emotions play a major role in our interactions with other people. They are a powerful force that affect our perception of reality regardless of how hard we try to be unbiased. In fact, intense emotions can undermine a person's capacity for rational decision-making, even when the individual is aware of the need to make careful decisions.
   Consequently, emotional awareness is a necessary element of good communication. While interacting with another person or a group, it is important to understand the emotions you and he/ she/ they are bringing to the discussion. Managing your own and others emotions and communicating keeping in mind the emotional state of others helps in smooth interaction and breakdown of the communication process.

Answer:

(c) Select the suitable antonym for the given words.

1. (c)
2. (b)

{Each Point 1 M}

Answer 9:

(a) The Fearless Indian Army

The Indian army is undoubtedly one of the finest armies in the world. Since prehistoric to modern times the Indian soldiers are one of bravest, fighting both for homeland as well as for ensuing peace even on foreign lands such as peace keeping force in Sri Lanka. **{2 M}**

Our soldiers never surrendered before enemies. Their motto has always been 'do or die'. During Indo- china war of October – November, 1962 and later on in the Indo-Pak war of September 1965, one Indian Soldier killed many soldiers of enemy armies on various fronts. During the World war II the Indian soldiers proved their mettle on the foreign land of Europe' Africa and the Korea on various missions.

The Indian army has proved their superiority whenever the neighboring country Pakistan challenged us. The Kargil war In 1999 was triggered by the spring and summer incursion of Pakistan backed armed forces into territory on the Indian side of the LOC around Kargil in State of Jammu & Kashmir. The Indian forces were prepared for a major high altitude offensive against Pakistani posts along the border in the Kashmir region. India had to move five infantry divisions, five independent brigades and 44 battalions of paramilitary troops to Kashmir. The total Indian army troop strength in the region reached to 7,30,000. The build-up included the deployment of around 60 frontline aircraft. The Indian army campaign to repel the intrusion left 524 Indian soldiers dead and 1,363 wounded, as per the data released by then Indian defense minister Shri George Fernandez on December 01, 1999. **{3 M}**

Answer:

(b) Chain of Command: The communication pattern that follows the chain of command from the senior to the junior is called the chain network. Communication starts at the top, like from a CEO, and works its way down to the different levels of employees. It involves a lot of organizational hierarchy. **{2 M}**

Drawbacks: The chain network often takes up time, and communication may not be clear. It creates a lot of miscommunication as the message travels a long path. **{1 M}**

Answer:

(c) Active-Passive Voice

1. The work will be finished by them in a fortnight.
2. Instructions will be given to you by the examiner.

{Each Point 1 M}

Answer 10:

(a) Women in entrepreneurship **{1 M}**

According to the sixth Economic Census 2013-14, only 14% of the businesses in India are owned by women and are smaller as compared to men owned businesses. Out of these, 83% do not have any hired workforce. However, many women entrepreneurs have carved a niche for themselves these are Kiran Mazumdar Shaw, Falguni Nayar and Ritu Dalmia. Self help groups and NGOs have helped women **{2 M}** entrepreneurs in the rural sector. Still due to socio - cultural biases, it is onerous for married women in India to be an entrepreneur. Managing a male workforce and accessing financial support are even bigger challenges. Policy interventions, mentoring women entrepreneurs by specialists can encourage women who intend to foray into entrepreneurship and specialized networking platforms for women can provide the much-needed support. **{2 M}**

Answer:

(b) Active and Passive Voice

1. The work will be finished by them in a fortnight.
2. Why was such a message written by your friend?
3. Instructions will be given to you by the examiner.

{Each Point 1 M}

Answer:

(c) As we know, lacking language knowledge can create impediment in communication. Language varies individual to individual, place to place, region to region, and country wise. Same words may have different meaning in other language. Even jargon, unfamiliar expressions, and ambiguous words create hurdles in communication. This is fact that no two people speak or write alike. Some people use well-formed words while some of them is used ill-formed words. {1 M} {1 M}

Answer 11:

(a) A-12F-Block,
C-16/A, Sector-04
Juinagar
Navi Mumbai- 400705
prashantkr.@gmail.com
09 December, 20XX

The HRD
S.R. Pvt Ltd.
Andheri East
Mumbai- 400069

Dear Sir/Ma'am,

<u>Subject: Application for the Post of Trainee Finance</u>

This is with reference to your advertisement in 'Hindustan Times' dated 06 December, 20XX, for the post of Trainee Finance in your organization. I wish to apply for the same.

I am conscientious, punctual and open to learning. I have just completed CA Intermediate from ICAI. I am looking for positions as Trainee (Finance/Tax/Audit) for articleship. If given the opportunity, I am open to learning and prepared to work hard to enrich my knowledge.

I am enclosing my résumé herewith for your reference. I shall be available for an interview through online or face to face on any day of your convenience.

I look forward to a positive response!

Your Sincerely,
Prashant Kumar

Enclosure:
1. Résumé

{2 M}

Curriculum Vitae

RAVI PRAKASH GOEL
A-12F-Block,
C-16/A, Sector-04
Juinagar
Navi Mumbai- 400705
Mob.: +91-XXXXX XXXXX
Email: prashantkr.@gmail.com
Profile:

- Hardworking, punctual, strong team player
- Confident working with computers and technology

{3 M}

Educational Qualifications:

S. No.	Examination / Degree/Course	Subject / Stream	Institute / College	Board / University	Year of Passing	Percentage/ Division
1	CA Intermediate	Finance, Taxation, Auditing	ICAI, New Delhi	ICAI, New Delhi	Nov 2019	65%
2	Higher Secondary	Commerce	St. Holly Public School, Mumbai	CBSE	2014	87%
3	Secondary	Commerce	St. Marry Public School, Mumbai	CBSE	2012	85%

Professional Skills:

- Finance, Taxation, Auditing

Intrapersonal Skills:

- Excellent Communication Skills
- Highly organized and efficient
- Ability to work independently
- Ability to work in team
- Proven leadership skills and ability to motivate

Language Known:

- English, Hindi, Marathi (Comm.)

Hobbies:

- Reading Novels, Travelling, Interacting with people

Personal Details:

- Father's Name: XYZ
  Mother's Name: XYX
  DoB: XYZ
  Gender: Male
  Nationality: XYZ
  Marital Status: Single/Married

References:

Tripti Sharma
Assistant Professor
ABC College of Commerce
XYZ University
Email:xyz@gmail.com

CA. Sanjay Mishra
XYZ Associates,
Email: ******@gmail.com

Declaration: I solemnly declare that the above information is correct to the best of my knowledge and belief.

Date: XX December, 20XX
Place: Mumbai

(PRASHANT KUMAR)

Answer:

(b) Idioms

1) Option d
2) Option b
3) Option d

{Each Point 1 M}

Answer:

(c) Star Network: has multiple channels of network in communication. This network allows a group communication and is useful especially where teamwork is involved. **{1 M}**

The members communicate and exchange information with each other freely, and without hindrance or hesitation. The usefulness of all networks depends on the structure and size of the company, and the manner of communication between the employees. **{1 M}**

—**—